



Marketing für Entwickler

Diskutieren Sie, als erfolgreicher Entwickler, auf Augenhöhe mit Produktmanagement und Vertrieb.

Zunehmend beschränken sich die Anforderungen an Entwicklungs-Abteilungen (Entwicklungs-Teams) nicht mehr nur auf die Erfindung neuer Produkte oder Produktmerkmale. Zusätzlich geht es auch um den wirtschaftlichen Erfolg eines neu entwickelten Produktes und den schnellen „return of invest“ der Entwicklungs- und Anlaufkosten. Diesen Erfolg erreicht man nur im kreativen Austausch von Entwicklern, Produktmanagern und Vertriebsmitarbeitern und dem Verständnis für die Aufgaben und Fähigkeiten des Anderen. In modernen Teams bleiben Entwickler nicht mehr in der Technik-Ecke stehen, sie sind das Bindeglied zwischen Marktbedürfnis und der technischen Realisierung.

Lernen Sie wie Marketing funktioniert und werden Sie ein adäquater Gesprächspartner für Vertrieb und Produktmanagement.

Lerninhalte:

- Was ist Marketing
- Die magischen 4Ps
- Wie funktioniert der Marketing-Regelkreis
- Rolle Vertrieb
- Rolle Produktmanagement
- Rolle Entwickler
- Übungen an Beispielen aus dem Berufsalltag

Nehmen Sie Kontakt mit uns auf: